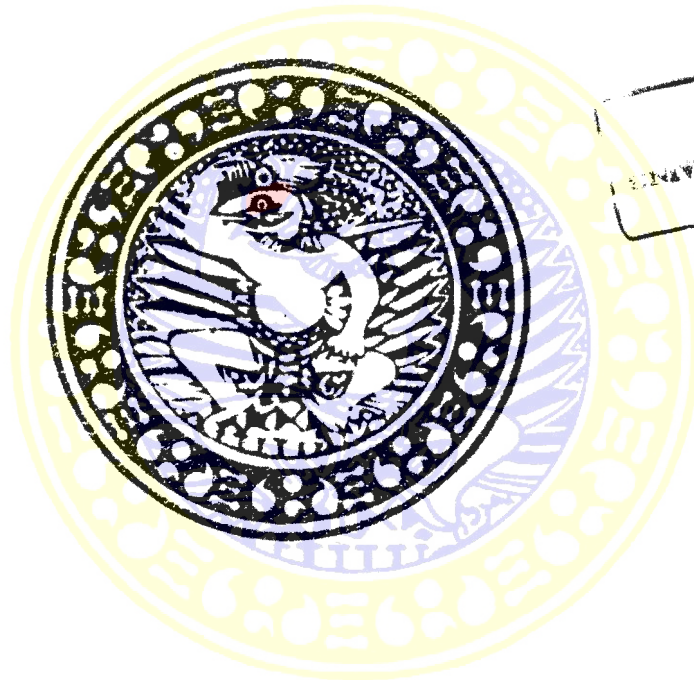


**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR *SPIRITUAL LEADERSHIP*  
TERHADAP PRODUKTIVITAS SALESMAN  
PADA PT "X" DI PASURUAN**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN MANAJEMEN**



**DIAJUKAN OLEH :**

**NINIS HEROWATI  
No. Pokok : 049711765 / E**

**KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2003**

**SKRIPSI**

**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR *SPIRITUAL LEADERSHIP*  
TERHADAP PRODUKTIVITAS SALESMAN  
PADA PT "X" DI PASURUAN**

**DIAJUKAN OLEH:**  
**NINIS HEROWATI**  
**No. Pokok: 049711765 / E**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH**

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dra. Ec. Praptini Yulianti, M.Si.**

**TANGGAL... 2 - 09 - 2003 .....**

**KETUA PROGRAM STUDI,**



**Dr. H. Amiruddin Umar, S.E.**

**TANGGAL.....**

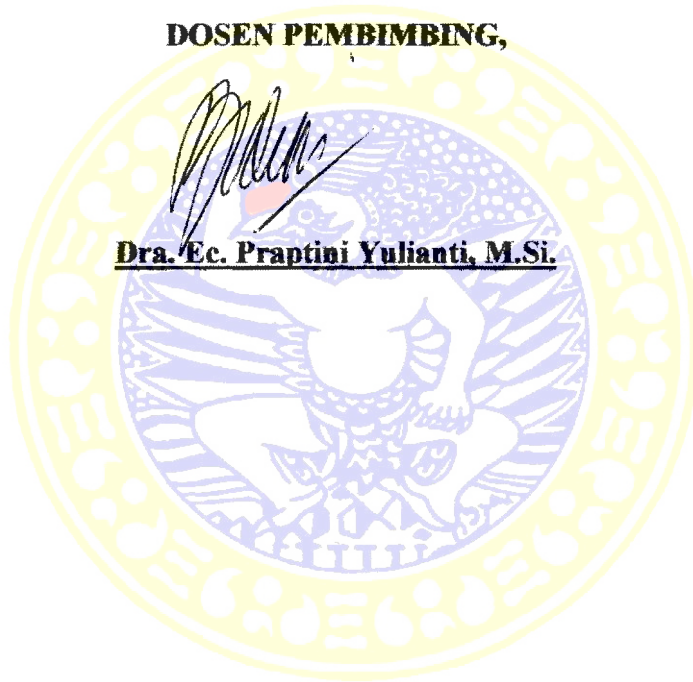
Surabaya, .....

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dra. Ec. Praptini Yulianti, M.Si.**



## ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh secara simultan dan parsial faktor-faktor *spiritual leadership* yang terdiri dari membangun nilai bersama (*building shared values*), mengaplikasikan visi (*visi setting*), memberikan kesempatan untuk berkembang (*enabling*), mempunyai pengaruh dan kekuasaan (*influence power*), intuisi (*intuition*), mau menanggung risiko (*risk talking*) terhadap produktivitas salesman pada PT. "X" di Pasuruan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. X dan juga sebagai sampel diambil dari seluruh salesman yang berjumlah 19 orang. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa: hipotesis yang menyatakan bahwa faktor-faktor *spiritual leadership* yang terdiri dari membangun nilai bersama (*building shared values*), mengaplikasikan visi (*visi setting*), memberikan kesempatan untuk berkembang (*enabling*), mempunyai pengaruh dan kekuasaan (*influence power*), intuisi (*intuition*), mau menanggung risiko (*risk talking*) secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap produktivitas salesman pada PT. "X" di Pasuruan dan faktor membangun nilai bersama berpengaruh dominan terhadap produktivitas salesman pada PT. "X" di Pasuruan diterima kebenarannya.

Besarnya kontribusi variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terganggunya dapat dilihat dari koefisien determinasi yaitu  $R^2 = 0,985$  yang berarti bahwa membangun nilai bersama ( $X_1$ ), mengaplikasikan visi ( $X_2$ ), memberikan kesempatan untuk berkembang ( $X_3$ ), memiliki pengaruh dan kekuasaan ( $X_4$ ), intuisi ( $X_5$ ) dan mau menanggung risiko ( $X_6$ ) secara bersama-sama dapat menjelaskan perubahan variasi dari variabel produktivitas salesman sebesar 98,5 %. Sisanya sebesar 1,5 % dijelaskan oleh sebab-sebab lain. Sementara besarnya koefisien korelasi ( $R$ ) adalah 0,992 artinya terdapat hubungan positif yang sangat kuat antara variabel bebas dengan variabel terganggunya.

Pada PT. "X" Pasuruan, faktor-faktor *spiritual leadership* telah cukup baik diterapkan oleh pimpinan para salesman. Hal ini berdampak positif pada produktivitas salesman termasuk dalam kategori cukup baik. Pengaruh membangun nilai bersama ( $X_1$ ) dan mengaplikasikan visi ( $X_2$ ) terhadap produktivitas kerja signifikan yang berarti bahwa para salesman membutuhkan adanya rasa kebersamaan dalam pelaksanaan tugasnya di lapangan dan dalam bekerja salesman membutuhkan lingkungan kerja yang sesuai dengan visinya dan dukungan seorang pimpinan yang mampu memberikan tim kerja yang baik, mampu diajak kerja sama sehingga mampu memberikan semangat kerja bagi salesman dan juga membutuhkan seorang pemimpin yang mampu membangun konsensus bawahan; pengaruh memberikan kesempatan untuk berkembang ( $X_3$ ), memiliki pengaruh dan kekuasaan ( $X_4$ ) dan intuisi ( $X_5$ ) tidak signifikan karena produktivitas seorang salesman memang terletak pada individunya sendiri dimana seorang salesman berusaha meningkatkan kinerjanya dan ada motivasi pada diri sendiri; dan pengaruh mau menanggung risiko ( $X_6$ ) signifikan karena salesman adalah tenaga kerja lapangan dan kerjanya menantang serta penuh risiko, maka seorang salesman membutuhkan pemimpin yang mau menanggung risiko.